

## Algunas consideraciones acerca de la competitividad de la industria española

**Agustí Colom**

*Universitat de Barcelona*

### A MODO DE INTRODUCCIÓN

La gravedad de la crisis económica que afecta a la sociedad española se manifiesta en el crecimiento acelerado de la desocupación, la debilidad de la estructura productiva y en el deterioro estructural de la relación entre la capacidad de exportación y las necesidades de importación de la economía nacional. Estos hechos son propios de la situación de recesión económica internacional que, no obstante, en nuestro país reviste un especial grado de virulencia.<sup>1</sup>

En este marco de recesión se han sucedido una serie de fenómenos económicos que afectan a un conjunto más o menos amplio de países entre ellos el Estado español, a saber; en primer lugar, destaca la persistente existencia de altos niveles de desempleo en las distintas economías europeas incluso en períodos recientes de cierta expansión económica y que a pesar de los intentos no han encontrado explicaciones convincentes. En segundo lugar, se constata un aumento de la escala de operaciones de las empresas transnacionales, lo que ha venido a llamarse la mundialización de la economía, en un contexto de restructuración de tales empresas que no es ajeno a la oleada de absorciones y fusiones de empresas con que se saldó la etapa de crisis de principios de los años 80, los reajustes que se produjeron en determinadas industrias (aeronáutica, telecomunicaciones,...) después de los cambios introducidos por las políticas de desregulación y privatización emprendidas por los gobiernos de diversos

1. Un dato que confirma la gravedad relativa de la crisis económica es el hecho que la tasa de desempleo en España, en el cuarto trimestre de 1993, fue del 23,9 por ciento cifra que duplicaba la media de los países de la OCDE.

países siguiendo las pautas neoliberales impulsadas por Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido, y el proceso de creación de la Unión Económica con los efectos que tiene de potencial realización de economías de escala en la producción de mercancías.<sup>2</sup> A estos dos fenómenos, persistencia de desempleo incluso en expansión y mundialización de la economía hay que añadir un tercer elemento que caracteriza las relaciones económicas de los últimos años, nos referimos al proceso de cambio y transformación que se está produciendo en diversas zonas del planeta, las más relevantes a efectos de la cuestión que estamos considerando serían el hundimiento del sistema económico de los «países socialistas» y la emergencia de algunos países en el comercio internacional, en concreto los países del Sudeste asiático.<sup>3</sup>

En este contexto de cambios de las relaciones económicas a nivel internacional se ha diagnosticado los problemas específicos que padece la economía española como una cuestión relativa a la baja competitividad de la industria española en relación a los otros países con que comercia.<sup>4</sup>

## 1. LAS MEDIDAS DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

La competitividad de un sistema económico frente al exterior hace referencia a la capacidad de dicha economía para mantener o aumentar la cuota de mercado de sus productos comerciables tanto en los mercados exteriores como en el mercado interior.<sup>5</sup>

2. El concepto de mundialización define el fenómeno caracterizado por el crecimiento del comercio internacional resultado en gran parte de una mayor desvinculación entre la localización de las plantas de producción y los mercados donde se vende, la armonización nacional de las normas y las reglas que regulan los procesos de producción e intercambio y su especificación en ámbitos de decisión supraestatales, y el crecimiento de los flujos financieros y de inversión entre los distintos países.

3. Destacamos aquellos fenómenos económicos que creemos que son relevantes para nuestro análisis.

4. Centramos nuestro análisis en la industria porque consideramos que esta todavía sustenta en gran medida el sistema económico en general. La existencia de *efectos arrastre hacia adelante o hacia atrás* (o en términos de Hirschman (1958) «*eslabonamientos anteriores y posteriores*») que muchas actividades industriales inducen constituye un argumento suficiente para apoyar nuestra hipótesis del papel central de la industria en la actividad de producción social de bienes y servicios en cualquier país.

5. Existe cierto consenso en fijar algunas restricciones a lo que se entiende por mejoras de la competitividad, por ejemplo, en el sentido que no deberían considerarse como tales aquellas que se obtuviesen «a costa de una reducción en la retribución de los recursos humanos y de capital invertidos en la actividad» [Gual y Hernandez, 1993].

En la construcción de indicadores de la competitividad se distinguen dos enfoques, uno consiste en una aproximación marcadamente macroeconómica y sostiene que la competitividad de una industria nacional frente al exterior se evalúa exclusivamente en términos de costes y precios relativos. En este sentido el indicador de medida de la variación de la competitividad más difundido es el denominado índice del tipo de cambio efectivo real (TCER) el cual refleja la evolución de los precios o de los costes de un país, en relación con los del conjunto de países que se toman como referencia, ajustados por las variaciones de los tipos de cambio nominales de forma que un incremento del índice supone un encarecimiento relativo de los productos españoles y de aquí se deduce una pérdida de competitividad.<sup>6</sup>

La utilización del TCER como indicador de la competitividad está sujeto a importantes críticas que señalan su limitación. En primer lugar en la elaboración del TCER existen distintas opciones en relación a la elección del índice de costes o precios relativos adecuado.

Cuando se construye el indicador de la competitividad en base a los costes se recurre, generalmente, a los costes laborales unitarios. La elección de esta variable

6. Definimos el índice de tipo de cambio efectivo real (TCER) como el producto del índice del tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) por el índice de precios relativos entre España y el grupo de países de referencia

$$TCER_t = TCEN_t \times IPR_t$$

donde el índice del tipo de cambio efectivo nominal (TCEN)

$$TCEN_t = 100 \cdot \prod_{i=1}^n \left[ \frac{tc_{io}}{tc_{it}} \right]^{w_i}$$

se define como una medida geométrica ponderada de los índices de valor de la peseta frente a cada una de las divisas que integran la agrupación correspondiente.  $w_i$  es la ponderación que se asigna a cada país;  $tc_{io}$  y  $tc_{it}$  son los tipos de cambios bilaterales de la peseta frente la moneda del país  $i$  en el período base y en el período  $t$ , respectivamente. El índice de precios relativos (IPR) se define como

$$IPR_t = \left[ \frac{P_t / P_o}{\prod_{i=1}^n \left( \frac{P_{it}}{P_{io}} \right)^{w_i}} \right]$$

siendo  $p_o$  y  $p_t$  los índices de precios de España, y  $p_{io}$  y  $p_{it}$  los del país  $i$  en el período base y en el período  $t$ , respectivamente. Para un mayor detalle sobre la construcción de los índices señalados véase Banco de España (1989).

supone, de forma implícita, que los costes laborales constituyen la principal componente de los costes totales y que las variaciones en las restantes componentes de los costes siguen el mismo comportamiento que las variaciones en los costes del trabajo, tanto en España como en cada uno de los países que componen el grupo de referencia [Martín, 1991]. Pues bien, el comportamiento seguido por los costes laborales en la industria manufacturera española en la década de los años 80 no se corresponde con estos supuestos. Por una parte, según datos de la Encuesta Industrial referidos al año 1990, los costes del trabajo directo constituían en promedio sólo el 24 por ciento de los costes totales -después de descontar los costes financieros- de la industria manufacturera.<sup>7</sup> Por otra, su peso relativo ha descendido a lo largo de los últimos años, así en 1980 representaban en promedio el 28 por ciento de los costes totales. De la disminución de su peso relativo se deriva que las otras componentes de los costes totales han seguido comportamientos distintos: el coste atribuible a las materias primas y energía ha disminuido un 4,6 por ciento acumulado a lo largo de la década y el gasto incurrido en la adquisición de servicios a otras empresas aumentó un 87,5 por ciento acumulado durante el período.<sup>8</sup> Tanto el relativo bajo peso de los costes salariales como el comportamiento dispar de las distintas componentes de los costes totales sugiere que el TCER medido en términos de costes no constituye, a pesar de su frecuente uso por las instituciones, un buen indicador de la competitividad internacional.

El TCER medido en precios relativos tampoco está exento de dificultades. La primera surge de cual debe ser el índice de precios relativos considerado. La elección se establece entre el deflactor del PIB, el índice de precios al consumo, el índice de precios industriales o un índice de precios de exportación. Optar por uno u otro signi-

7. Hay que tener presente que en la encuesta industrial los pagos por intereses se contabilizan dentro del epígrafe del excedente bruto de explotación por lo que al contabilizar los costes de producción en que incurren las empresas a partir de esta fuente no se consideran los costes financieros. Al estar minusvalorados los costes totales el peso de los costes laborales está sobrevalorado, es decir los costes laborales promedio de la industria manufacturera constituyen menos de la cuarta parte de los costes totales.

8. El grueso de los costes lo constituyen las materias primas y la energía que representaban un 64 y 61 por ciento de los costes totales en 1980 y 1990, respectivamente. Los servicios adquiridos a otras empresas ha constituido la partida que ha aumentado en mayor proporción -sin considerar los costes financieros- ya que en el período de referencia su peso relativo casi se duplicó, pasando del 8 al 15 por ciento. El aumento de los gastos en servicios a las empresas se corresponde por una parte al proceso de contratación de actividades que anteriormente se realizaban en el seno de la empresas (mantenimiento, limpieza, administración...) a empresas externas y por otra parte se corresponde a la mayor consideración de ciertas actividades (estudios de mercado, campañas publicitarias...) o la obligación legal de ejecutarlas (auditorías...) y que normalmente se encargan a empresas especializadas.

fica asumir algún tipo de inconvenientes por lo que el indicador resultante no constituye una medida de gran precisión. En general los tres primeros índices recogen variaciones de precios de bienes que no son comerciables internacionalmente y el índice de precios de exportación que en principio evitaría esta dificultad incorpora solo aquellos bienes y servicios realmente vendidos con lo que los bienes y servicios que han sido excluidos del mercado precisamente por su poca competitividad no contribuyen a la confección del índice.<sup>9</sup>

En segundo lugar, el TCER no recoge aquellos elementos distintos de los costes y de los precios y sobre los que existe un creciente reconocimiento del papel que juegan en la determinación de la competitividad de un producto: calidad, diseño o servicio post-venta entre otros atributos. La competencia entre las empresas se establece a través de la segmentación de mercados, la diferenciación de productos, la creación de clientelas adictas a marcas [Segura, 1992] más que a través de un liderazgo de costes y de precios. Prueba de ello es la existencia de una disociación en diversos sectores productivos entre la evolución de la competitividad exterior (medida por las exportaciones) y la evolución de los costes y precios (medido por el índice del TCER). Durante el período 1980-88, sectores tales como material eléctrico, alimentación y papel tuvieron un comportamiento exportador superior a la media a pesar que sus costes evolucionaron por encima de la media; en cambio los costes del sector textil y de la industria de la madera tuvieron una evolución más favorable que la media y sin embargo, las exportaciones de estos sectores fueron inferiores a la media [Martín, 1991].

El otro conjunto de indicadores propuestos toman los resultados comerciales como la medida de la competitividad de una economía. Es decir, entendemos que la competitividad de una economía en general o de su industria en concreto como sinónimo de su capacidad exportadora neta. Por lo tanto el comportamiento del saldo comercial exterior, o alguna de sus componentes parciales, constituirá una medida de la competitividad.<sup>10</sup>

Así, cambios en la cuota de exportación constituye un indicador de la evolución de la competitividad. Dicho indicador mide las variaciones del peso de las exportaciones nacionales en el conjunto de importaciones de una área de países.<sup>11</sup> Un segundo indicador habitualmente utilizado consiste en considerar la evolución de la producción

9. Véase Banco de España (1980), para una discusión acerca cada uno de los posibles índices.

10. Sin embargo, si bien es relativamente fácil establecer si una economía o industria está obteniendo ganancias de competitividad en razón que sus exportaciones estén obteniendo una mayor cuota de mercado frente a terceros, existe una seria dificultad para establecer cuando ha alcanzado *un nivel competitivo*.

11. Denominamos cuota de exportación de la industria  $i$  de un país frente una área  $j$  en el año  $t$  ( $CEX_{it}^j$ ) a

interna respecto el consumo aparente, es decir, a lo largo de un período determinado que parte de la demanda nacional se abastece con la producción interna. Denominaremos a este indicador cuota del mercado interior.<sup>12</sup> Ambas medidas son complementarias dado que cada una de ellas se concentra en un aspecto de la competitividad internacional, la primera en el mercado exterior mientras la segunda mide el grado de penetración de las importaciones en el mercado nacional.<sup>13</sup> A menudo se desea disponer de una medida sintética de la evolución del saldo comercial requiriéndose a la utilización de la evolución de la tasa de cobertura como indicador.

Los indicadores empleados [tabla 1] muestran un comportamiento divergente por lo que se refiere al mercado exterior e interior. De una parte se observa una sostenida mejora de la competitividad en términos de las exportaciones referidas a los intercambios comerciales con los países de la Comunidad Europea. Las exportaciones españolas ganan de forma sostenida cuota de mercado en el seno de la Comunidad. Este relativo buen comportamiento exterior es contrarrestado por la sustancial pérdida de competitividad en el mercado interior debido a la progresiva penetración de las importaciones que se acelera coincidiendo con la integración en la Comunidad Europea.

A la luz de los resultados podemos distinguir claramente dos períodos en la evolución de la posición competitiva de la industria con el exterior. El primero, coincide con el primer lustro de la década en el que las exportaciones netas son positivas. El segundo período se inicia a partir del año 1986 en que las exportaciones netas de la industria manufacturera cambian de signo. El resultado es un importante deterioro del saldo comercial.

$$CEX_{it}^j = \frac{X_{it}}{M_{it}^j} \cdot 100$$

donde  $X_{it}$  son las exportaciones de la industria  $i$  efectuadas en el año  $t$  a una determinada área comercial.

$M_{it}^j$  son las importaciones totales que realiza la industria  $i$  de la área comercial  $j$  en el año  $t$ .

12. La cuota del mercado interior ( $CMI_{it}$ ) o capacidad de abastecimiento de la demanda interna se mide a través del ratio,

$$CMI_{it} = \frac{P_{it} - X_{it}}{P_{it} + M_{it} - X_{it}} \cdot 100$$

donde

$P_{it}$  es la producción del sector  $i$  en el año  $t$ .

$X_{it}$  son las exportaciones del sector  $i$  en el año  $t$ .

$M_{it}$  son las importaciones del sector  $i$  en el año  $t$ .

13. En Myro (1992) se encuentra una amplia descripción de diversos indicadores de este tipo.

**Tabla 1. Saldo del comercio exterior de la industria manufacturera y evolución de la competitividad medida a través de alguno de sus indicadores**

Sectores	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Exportaciones netas sobre VAB de la industria manufacturera	1.48	2.29	0.51	2.71	9.15	7.03	-7.92	-16.93	-24.30	-30.21	-27.94
Cuotas de exportación en la CE.	n.d.	1.68	1.77	1.82	2.08	2.20	2.28	2.40	2.53	2.62	2.87
Cuota Mercado Interior (CMI).	87.02	85.77	83.77	83.09	81.71	80.54	78.27	75.67	73.93	72.62	71.99
Tasa de Cobertura.	106.28	107.24	101.52	107.1	121.16	115.64	87.03	74.16	67.02	61.81	64.85

Nota: La cuota del mercado interior (CMI) mide la penetración de las importaciones de la industria no energética proveniente del resto del mundo.  
Fuente: Elaboración propia a partir de INE, Banco de España, y EUROSTAT.

Una medida indicativa de la magnitud de la pérdida de competitividad es la caída de la tasa de cobertura de la industria manufacturera de un valor de 115,64 en 1985 a 64,85 en 1990. En otras palabras, mientras en el año 1985 las exportaciones manufactureras de la industria española excedían en poco más de un 15 por ciento a las importaciones respectivas, cinco años más tarde las exportaciones sólo cubrían el 64,85 por ciento de las importaciones. Hecho que se explica principalmente por la pérdida de la cuota del mercado interior, prueba de ello es que en el año 1990 la participación de las importaciones de manufacturas respecto al consumo nacional aparente de manufacturas se había más que duplicado respecto el año 1980.<sup>14</sup> Es decir, a finales de la década de los años 80, un poco menos del 30 por ciento de las manufacturas consumidas en España procedían del exterior, mientras que en los primeros años de la década constituían sólo el 13 por ciento.

## 2. LA MENOR COMPETITIVIDAD EXPLICADA POR LA PÉRDIDA DE LA CUOTA DE MERCADO INTERIOR

El incremento de la propensión a importar de la economía española se explica, principalmente, por tres motivos. El primero, consiste en la endémica insuficiencia y en algunos casos inexistente oferta nacional de bienes de capital que precisan aquellas empresas que emprenden algún tipo de proyecto de inversión, por esta razón en la fase expansiva del ciclo existe una presión a la alza de la demanda de importaciones. En la tabla 2 puede observarse que el porcentaje de bienes de capital importados ha aumentado a lo largo de la pasada década tanto en lo que se refiere a bienes de equipo como material de transporte (terrestre no-ferroviario y aéreo, principalmente).

El segundo motivo hace referencia a la escasa provisión por parte de la industria radicada en el país de bienes de elevada elasticidad renta, por lo que son importados en su mayoría. A modo de ejemplo, no hay ninguna empresa automovilística, a excepción de Seat y probablemente por poco tiempo, que produzca en alguna de las plantas localizadas en nuestro país, automóviles de gama media alta; en el sector de electrónica de consumo la mayor parte de la demanda se cubre mediante importaciones, destacando el caso de los aparatos de audio de vehículos y de las videocamaras que son importadas en su totalidad.<sup>15</sup> De este modo los incrementos de renta generados en la

14. De los valores que toma la producción interna respecto el consumo aparente o cuota del mercado interior se deduce que el resto lo constituye la participación de las importaciones en el consumo nacional aparente.

15. Véase Departament d'Indústria i Energí (1993).



fase expansiva o cambios en la distribución de la renta conducen a incrementos en las importaciones de bienes de consumo. Los datos recogidos en la tabla 2, a pesar de su elevada agregación, no contradicen esta segunda razón aportada. El incremento observado en el peso de las importaciones de bienes duraderos respecto el total de las importaciones es consistente con nuestra argumentación.

**Tabla 2. Comparación de la distribución porcentual de las importaciones industriales no energéticas según el tipo de producto**

	1982	1986	1990
Bienes de consumo	16,8	18,3	24,9
Alimentos	5,9	6,3	7,1
Bienes duraderos	6,2	7,5	10,5
<i>Automóviles</i>	2,2	3,2	5,7
<i>Otros</i>	4,0	4,3	4,8
Otros bienes no duraderos	4,7	4,5	7,3
Bienes de capital	17,1	19,2	23,7
Bienes de equipo	13,2	14,4	16,4
Mat. transporte	1,2	1,8	4,6
Otros	2,7	3,0	2,7
Bienes intermedios	66,1	62,5	51,4
Agrícolas	13,3	7,8	3,5
Industriales	52,8	54,7	47,9

Fuente: Banco de España.

El tercer factor que contribuye a explicar el comportamiento importador tiene que ver con la actividad de las empresas extranjeras en la economía española. A nivel general, podemos concretar en dos los aspectos, no necesariamente excluyentes, que pueden interesar de una economía nacional a las empresas extranjeras. La existencia de una demanda solvente para sus productos y unas condiciones de producción atractivas para localizar su producción. Si el elemento fundamental de atracción es la posi-

bilidad de contar con una demanda solvente entonces el abastecimiento de la demanda puede efectuarse por dos vías alternativas: exportar desde otro país o bien iniciar un proceso de inversión desde el exterior (*inversión directa extranjera*) para suministrar la demanda desde el propio país.<sup>16</sup>

La relación entre inversión directa extranjera y exportaciones -desde el país de origen de la inversión- parece estar dotada de una cierta ambivalencia, por un lado, tradicionalmente se ha señalado la existencia de una dicotomía entre inversión directa y exportaciones. Constituyendo la primera una forma de penetración en un mercado exterior alternativa a la exportación. Sin embargo trabajos recientes destacan una elevada complementariedad entre inversión directa y exportaciones. Al respecto parece imposible explicar los desarrollos recientes de los procesos de inversión directa y exportaciones hacia la economía española basándonos en un solo enfoque [Ortega, 1992].

En este sentido, el enfoque de sustitubilidad entre ambas formas de penetración en los mercados explicaría, por ejemplo, la instalación de plantas en España por parte de las empresas japonesas del sector del automóvil. Optar por la vía de las exportaciones o por la de inversión directa parece ser que dependería del nivel existente de protección del país frente el exterior. Así, ante la protección que confieren los aranceles o las limitaciones cuantitativas que suponen las cuotas y las restricciones voluntarias a la exportaciones la inversión directa puede constituirse como una forma satisfactoria de salvar tales protecciones [Tugores, 1993] si, además, existe una legislación nacional sobre inversión extranjera que sea favorable a ella o que no la penalice excesivamente.<sup>17</sup>

Seguir uno u otro camino tiene distintos efectos desde el punto de vista de la balanza de pagos, el primero significa un aumento de las importaciones de bienes o servicios mientras el segundo consiste en una entrada de capital. En términos de economía real las diferencias son notables, mientras el abastecimiento del mercado vía importaciones tiene un efecto prácticamente nulo sobre la creación de empleo, limitado al

16. Según criterios del Fondo Monetario Internacional se considera inversión directa extranjera a aquella que se realiza con el fin de establecer vínculos permanentes o de ejercer un control efectivo en la gestión de una empresa que opera en el exterior. En España, la legislación sobre inversiones extranjeras (RD 671/1992, de 2 de julio) establece el 10 por ciento, de acuerdo con las propuestas de la OCDE, como el nivel mínimo de participación en el capital social a partir del cual se considera posible ejercer un control efectivo. Anteriormente, hasta julio de 1992, el límite mínimo estaba fijado en el 20 por ciento. Las actividades de inversión directa extranjera se concretan en una o más de las siguientes operaciones, el flujo de capital proveniente de una casa matriz para constituir una filial o una sucursal en el exterior, la reinversión de los beneficios obtenidos por un inversor extranjero y los préstamos financieros concedidos por las matrices a sus filiales en el resto del mundo [Ortega, 1992].

17. La legislación española sobre inversión extranjera es la legislación más liberal entre los países de la CE [Segura, 1992].

incremento de la actividad de los importadores. En el caso de la inversión directa extranjera la creación de puestos de trabajo e incluso la consolidación de una industria en el territorio nacional tiene una elevada potencialidad.<sup>18</sup> Sin embargo su realización depende del diseño de las fases del proceso productivo que las empresas transnacionales decidan localizar en él. Cuando una empresa extranjera decide localizar la producción de determinado producto en un país opta por una de las tres alternativas posibles: una opción consiste en instalar toda la genealogía del proceso de producción de dicho producto, es decir todas o la mayor parte de las fases relevantes que intervienen en el proceso productivo (diseño, innovación y desarrollo tecnológico, producción, marketing,...); otra opción resulta en localizar solamente o principalmente la fase de ensamblaje del producto; y una tercera consiste en fijar solamente alguna fase del proceso productivo.

El impacto sobre la economía nacional, de seguir una u otra estrategia tiene efectos muy dispares. La presencia de los mismos sectores entre aquellos más exportadores de la industria española y los más importadores [cuadro 1] parece señalar que las empresas extranjeras han apostado por instalar básicamente la fase de ensamblaje final cuando han decidido instalarse en nuestro país. El sector del automóvil es un ejemplo fehaciente de este comportamiento, durante el período 1988-1990 el primer producto de exportación lo constituían automóviles, 22 por ciento del total de las exportaciones manufactureras, pero también era el sector más importador. Otros sectores que mantenían comportamientos semejantes eran el sector de productos metálicos, maquinaria mecánica, la industria química y construcción de maquinaria y material eléctrico. Estos cinco sectores conjuntamente con la industria de la alimentación (sector netamente exportador) y la construcción de muebles de oficina y material electrónico (sector netamente importador) constituyen casi el 60 por ciento de las exportaciones e importaciones nacionales, respectivamente.<sup>19</sup>

18. Los efectos de la inversión directa extranjera sobre la inversión productiva y el empleo se ha de relativizar teniendo presente que a menudo esta toma la forma de adquisición de activos nacionales mediante la compra o participación en empresas por lo que no significa una adición en términos de inversión productiva y por tanto no tiene que tener efectos de aumento del empleo a corto y medio plazo. Sin embargo la aportación de capital puede constituir, en algunos casos, una aportación de recursos que permite a una empresa sufragar sus deudas o financiar nuevos procesos de inversión. También es cierto, por otra parte que los intereses estratégicos de las transnacionales pueden llevarla a adquirir una empresa para desmenuzarla y aprovechar alguno de sus activos más interesantes (una planta de alta productividad, una red de ventas o una red de servicio de post-venta....) o simplemente eliminar un competidor.

19. En el período 1986-1989 el 77,8 por ciento de la inversión directa extranjera se concentraba en 5 sectores industriales: química (26,44%), alimentación (16,71%), papel y artes gráficas (15,73%), automóviles (11,6%), maquinaria eléctrica y electrónica (7,3%) [Egea y López, 1991].

**Cuadro 1. Principales sectores exportadores e importadores de la industria manufacturera española. Período 1988-1990**

Exportaciones	%	Importaciones	%
Ind. del automóvil	22,0	Ind. del automóvil	13,6
Productos metálicos	8,6	Maquinaria mecánica	13,3
Maquinaria mecánica	8,1	Maq. y material eléctrico	11,2
Ind. química	7,6	Ind. química	9,8
Ind. alimentación	7,0	Maq. de oficina y electrónica	8,7
Maq. y material eléctrico	6,3	Productos metálicos	5,3
<i>Total</i>	59,6	<i>Total</i>	61,9

Fuente: INE, Dirección General de Aduanas y Banco de España.

Si bien, la evidencia empírica sobre las relaciones entre inversión extranjera y exportaciones e importaciones no parece concluyente. Los estudios más globales [Bajo, 1991] parecen señalar la existencia de una relación negativa entre inversión directa extranjera y comportamiento exportador y positiva con la penetración de importaciones que indicaría una estrategia de las empresas transnacionales decantada hacia el abastecimiento del mercado interior más que hacia las exportaciones.<sup>20</sup>

Sin embargo en los análisis sectoriales los comportamientos encontrados son mucho más dispares y controvertidos acerca de la existencia de vínculos relevantes entre inversión extranjera y comportamientos netamente importadores. Egea y López (1991) apuntan un comportamiento dispar según se consideren unos u otros sectores pero que se pueden resumir en tres grupos que definirían otros tantos comportamientos. Un primer grupo estaría formado por la industria química y la industria del papel y artes gráficas donde probablemente la inversión directa en los años 1986-89 habría actuado como sustitutiva de importaciones. En un segundo grupo en que incluiríamos la industria del automóvil y la industria de la maquinaria y material eléctrico y electrónico la

20. Según datos de la Central de Balances del Banco de España en el año 1989 la participación de los consumos intermedios importados respecto el total de consumos intermedios era del 15,5 por ciento en las empresas nacionales y del 45 por ciento en las extranjeras, casi tres veces más. Tomado de Ortega (1992).

inversión directa actuaría de forma complementaria a las importaciones. Finalmente, en el tercer grupo se incluirían aquellos sectores industriales caracterizados a la vez por una importante penetración de las importaciones, expresión de la debilidad de tales industrias, y por una relativa poca presencia de la inversión foránea significativa de un escaso interés para el capital extranjero. Del distinto comportamiento sectorial de la inversión exterior parece deducirse, en opinión de las citadas autoras, un comportamiento estratégico enfocado a evitar la obtención de mayores cuotas del mercado español por parte de otros competidores extranjeros.

Los datos aportados en el cuadro 1 corroboran, asimismo, el carácter de comercio intraindustrial más que interindustrial de la economía española coincidiendo con las tendencias que muestra el comercio de los países más industrializados y que además constituyen de forma creciente los principales socios comerciales de España.<sup>21</sup> En 1981, del conjunto de intercambios comerciales que se mantenían con el exterior, el 71 por ciento lo constituían intercambios con los países de la OCDE. En 1992, había aumentado hasta el 84,7 por ciento; es decir se ha producido un proceso de concentración del intercambio comercial de la industria española con los países más desarrollados que se acentúa por lo que se refiere a las importaciones, el 86 por ciento de las importaciones totales de la industria manufacturera proviene de la OCDE.

En este contexto, y en el marco de la integración en la Comunidad Europea se ha acentuado el peso del comercio con los países comunitarios a lo largo de la pasada década, pero especialmente a partir de la adhesión, del 52,8 por ciento en 1985 al 68,4 en 1992.<sup>22</sup>

La adhesión en la Comunidad y el actual proceso de integración económica de la Unión Europea plantea una de las situaciones de mayor incertidumbre a las que se enfrenta la industria española. Una parte de los *beneficios* que presumiblemente se derivarán de la *unificación del mercado* proviene de la mayor posibilidad de la realización de economías de escala en la producción. Como consecuencia es previsible, y en algunos sectores ya se está produciendo, una restructuración de las localizaciones productivas de las distintas empresas que operan a escala comunitaria. En estos procesos de relocalización de las plantas productivas cabe esperar que operen mecanismos

21. Las estimaciones efectuadas por Carmela Martín [1992] muestran un considerable aumento del comercio intraindustrial de la economía española tras su integración en la Comunidad.

22. Durante este período el peso de las relaciones comerciales con los países no pertenecientes a la OCDE ha ido disminuyendo en términos relativos. Una excepción lo constituye el comercio con los denominados *Nuevos países Industrializados (NICs)* que a pesar del fuerte carácter importador, en términos relativos, de la relación comercial, la tasa de cobertura en 1992 sólo es del 33,3 por ciento; Sin embargo, el comercio con tales países sigue representando una parte muy pequeña del total del flujo comercial de la industria española: el 2,2 por ciento en 1992.

de atracción. Cantwell (1987) señala que las empresas de sectores intensivos en investigación tienden a localizar sus plantas en aquellos países donde existe una industria nacional innovadora en un intento de beneficiarse de la tecnología, prácticas y experiencia de la industria local. Originándose así un *circulo virtuoso* de causación acumulativa por el que la industria nacional se refuerza internacionalmente.

En conclusión, a lo largo de la última década y en especial a partir de la adhesión de España a la Comunidad Europea, la industria nacional ha perdido cuotas importantes en el mercado interior a la par que las exportaciones se han mantenido más estables pero en un nivel algo más bajo que en períodos recientes con el consiguiente deterioro de la balanza comercial. En otras palabras la pérdida de competitividad de la industria española se explica más por una pérdida importante de las cuotas del mercado interior sin que se haya producido paralelamente un incremento de la capacidad exportadora capaz de generar la suficiente contrapartida.

### 3. A MODO DE CONCLUSIÓN

En la determinación de los factores de la competitividad de las empresas manufactureras residentes suelen confundirse factores que son relevantes en términos de favorecer la localización de las empresas extranjeras con los que directamente conciernen a facilitar una mayor capacidad exportadora neta.

La relación entre localización y aumento de la competitividad esta sujeta a cierta controversia y en todo caso, como se ha mostrado más arriba, los efectos de la inversión extranjera sobre los intercambios comerciales pueden ser ambivalentes: incrementar tanto las exportaciones como las importaciones con lo que el resultado final dependerá del cual sea mayor. A pesar de ello se argumenta con cierta frecuencia la necesidad de establecer las condiciones atractivas para la inversión directa desde el exterior. Entre los factores de atracción que a menudo se citan destacan, por su insistencia, los referentes a mantener los costes laborales en un nivel relativamente bajo. Pues bien trabajos al respecto [Bajo, 1991] señalan que la inversión directa canalizada hacia la economía española ha estado positivamente relacionada con los costes laborales unitarios relativos por lo que el autor referenciado interpreta que la inversión extranjera «acude a la economía española en busca, no de trabajo barato, sino más bien de un mercado interno en crecimiento junto a una fuerza de trabajo cualificada».

Si atendemos a los factores que inciden directamente sobre la competitividad, es decir, que contribuyen a aumentar la capacidad de exportación y a disminuir la penetración de las importaciones habrá que atender a los elementos relevantes del comercio en un contexto de estructuras de mercados de competencia imperfecta en que las

empresas deben poseer ciertas ventajas que les permita competir con éxito en mercados exteriores. Tales ventajas surgen de la realización de economías de escala y de alcance que contribuyen junto a las mejoras de productividad disminuir los costes unitarios de los productos comerciables que, por otra parte, su demanda atiende preferentemente a criterios de calidad, servicios post-venta, fidelidades al nombre de la marca y en un menor grado a niveles de precio.

En un contexto donde la competencia entre las empresas se establece en términos de diferenciación del producto el éxito comercial depende más de disponer de una fuerza de trabajo cualificada, formada e incentivada; de poseer ciertos activos intangibles tales como tecnología, patentes, y marcas de prestigio y de extensas y ágiles redes de comercialización más que de costes salariales bajos que además constituyen una parte cada vez menor del coste total.

Concentrar los esfuerzos en la disminución de los salarios y en la precarización del mercado laboral como forma de disminución de los costes de producción no solo no tiene efectos positivos sobre la competitividad sino que fácilmente desemboca en efectos contrarios de los deseados vía reducción de la productividad. La industria española se ha beneficiado tradicionalmente de unos costes salariales inferiores a los prevalecientes en los países de su entorno y ello continua en la actualidad, en 1988 el coste laboral mensual por trabajador en la industria seguía siendo el 65,52 por ciento de la media de los países de la Comunidad [INE, 1992]. Y sin embargo, no ha resultado una industria potente y consolidada sino todo lo contrario y en ello probablemente ha influido el menor coste relativo del trabajo que puede haber inducido a un menor «nivel de mecanización» de la industria [Sevilla, 1985] y a la no-búsqueda de reducción de costes unitarios por otras vías como la implantación de innovaciones de proceso.

Por el contrario de acuerdo con el carácter de los resultados obtenidos se pone de manifiesto la necesidad de poner el acento en aquellos elementos microeconómicos que determinan realmente la competitividad de la industria.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAJO RUBIO, OSCAR (1991): «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España». *Información Comercial Española*, Agosto-Septiembre núm 696-697, pp: 53-74.
- BANCO DE ESPAÑA (1980): «Índices de precios relativos entre España y el resto del mundo y del tipo de cambio efectivo real de la peseta». *Boletín Estadístico*. Diciembre, pp: 46-56.
- BANCO DE ESPAÑA (1989): *Boletín Estadístico, Notas*. Mayo.
- CANTWELL, JOHN (1987): «The Reorganization of European Industries After Integration: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities.» *Journal of Common Market Studies*, vol XXVI, pp:127-151.
- DEPARTAMENT D'INDÚSTRIA I ENERGIA. GENERALITAT DE CATALUNYA (1993): *La indústria a Catalunya: Electrònica*.
- EGEA, M. PILAR; LÓPEZ, CARMEN (1991): «Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989)», *Información Comercial Española*, Agosto-Septiembre, núm. 696-697, pp:75-92.
- GUAL, JORDI; HERNÁNDEZ, AVELINO (1993): «La competitividad sectorial de la industria española». *Economía Industrial*, Mayo-Junio, núm. 291, pp:143-161.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1958): *La estrategia del desarrollo económico*, México, FCE, 1961.
- INE (1992): *Encuesta de Coste Laboral, 1988*. Madrid.
- MARTÍN, CARMELA (1991): *La competitividad de la industria española*. Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo núm. 9108.
- (1992): «El comercio industrial español ante el Mercado Único europeo» en José Viñals (ed.), *La economía española ante el Mercado Único europeo*, Madrid, Alianza Editorial.
- MYRO, RAFAEL (1992), *Competitividad y especialización de la industria española*. Fundación FIES, Documento de Trabajo núm 81.
- ORTEGA, ELOÍSA (1992), *La inversión extranjera directa en España (1986-1990)*, Banco de España, Estudios Económicos, 51.
- SEGURA, JULIO (1992): *La industria española y la competitividad*. Madrid, Espasa Calpe.
- SEVILLA, JOSÉ V. (1985): *Economía política de la crisis española*. Barcelona, Crítica.
- TUGORES, JUAN (1993): *Economía Internacional e Integración Económica*, Madrid, McGraw-Hill.